



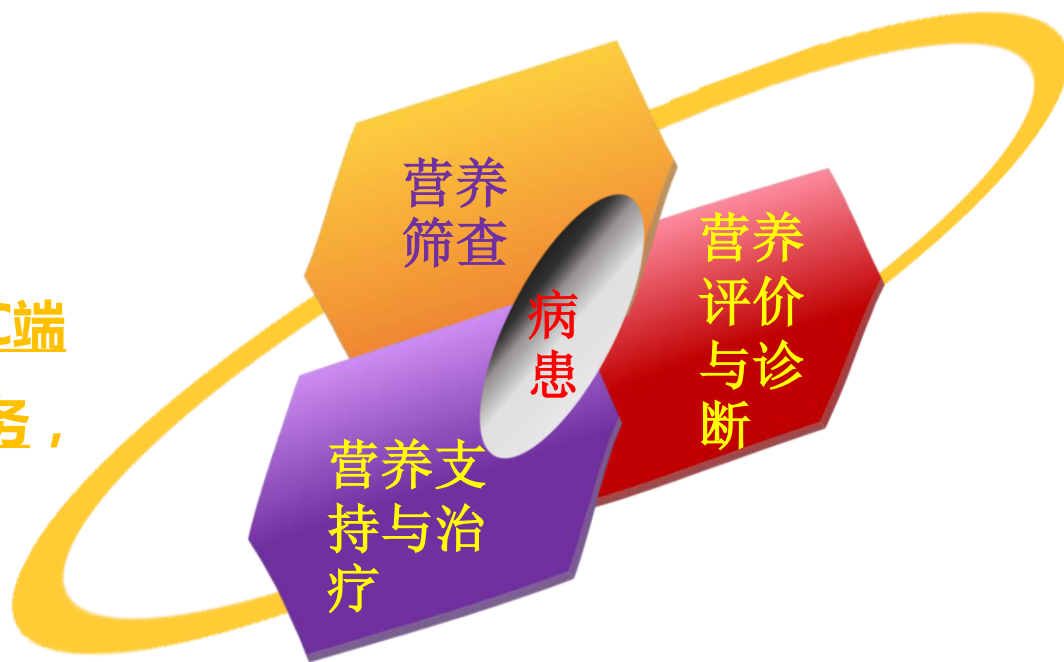
牧元人 医学营养

互联网+病患营养健康管理

商业计划书

牧元人，专注于通过移动互联网进行病患营养健康管理的**医学营养综合服务提供商**。

- **搭建移动互联网垂直平台，为特定病患或特定人群等C端用户提供精准、个性化的专业营养服务及相关增值服务，并逐步建立医学营养生态体系。**
- **为医院营养科等B端用户提供综合服务或科室共建。**



创始团队

TEAM

赖小静

创始人

负责项目方向、项目决策与管理，西南交大硕士毕业。多年外企工作经验，10年互联网实战经验，主创过社区O2O，食品电商项目，参与过某大型移动医疗项目的开创。

曹雪梅

副总经理

负责市场营销与投融资，美国纽约州立大学MBA，海外工作经历，也具有国内投融资领域和实体经济运营的丰富经验，熟悉海外营养健康管理模式。

龙博士

首席营养学家

医学博士，博士后，教授，硕导。担任中国中西医结合学会营养学专业委员会委员、四川省营养学会理事等多个社会职务。专长：营养学、毒理学及食品安全。

李博士

项目组专家

药剂学硕士、华西循证医学博士，某大型医院医院管理研究所任职。医院MBA项目专员，四川医学会医学伦理委员会青年委员会秘书等职。

王海丰

技术副总

北京理工大学计算机硕士研究生。从事临床营养科信息化系统的研发和应用13年，产品在全国七八十家三甲医院得到应用。具备深厚的行业经验和大型项目策划执行能力。

需求痛点

DEMAND

生病了.....
该吃什么？
该怎么吃？
不知道！

缺乏专业的
第三方平台提供
个性化、便捷的
解决方案！



问医生？

查百度？

清淡饮食？

买点保健品？

找偏方？

饿死癌细胞？

买点蛋白粉？

行业趋势与市场空间

政策

拐点

- 2016年7月，国家食药局发布实施《特殊医学用途配方食品注册管理办法》，行业洗牌。
- 2017年7月，国务院发布《国民营养计划（2017-2030）》：大力发展科学营养医学营养。
- 卫计委：临床营养科为业务科室，二级三级医院都需要建设，纳入医院等级评审严格管理。

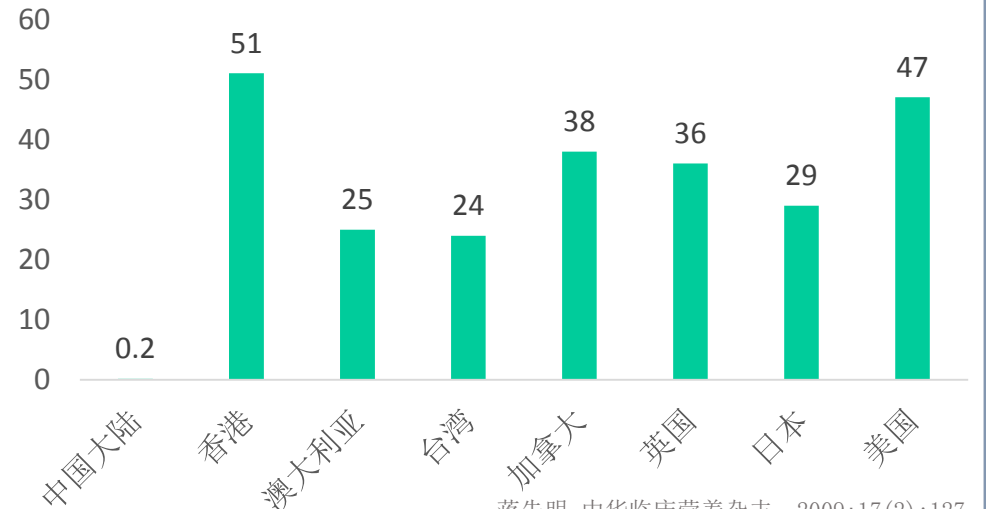
- ✓ 从盲目到科学
- ✓ 从肠外到肠内
- ✓ 从危重到慢病
- ✓ 从院内到院外
- ✓ 从贵族到大众
- ✓ 从时段到全生命周期

巨大增长空间（核心产品部分）

特医食品：10亿 VS 600亿

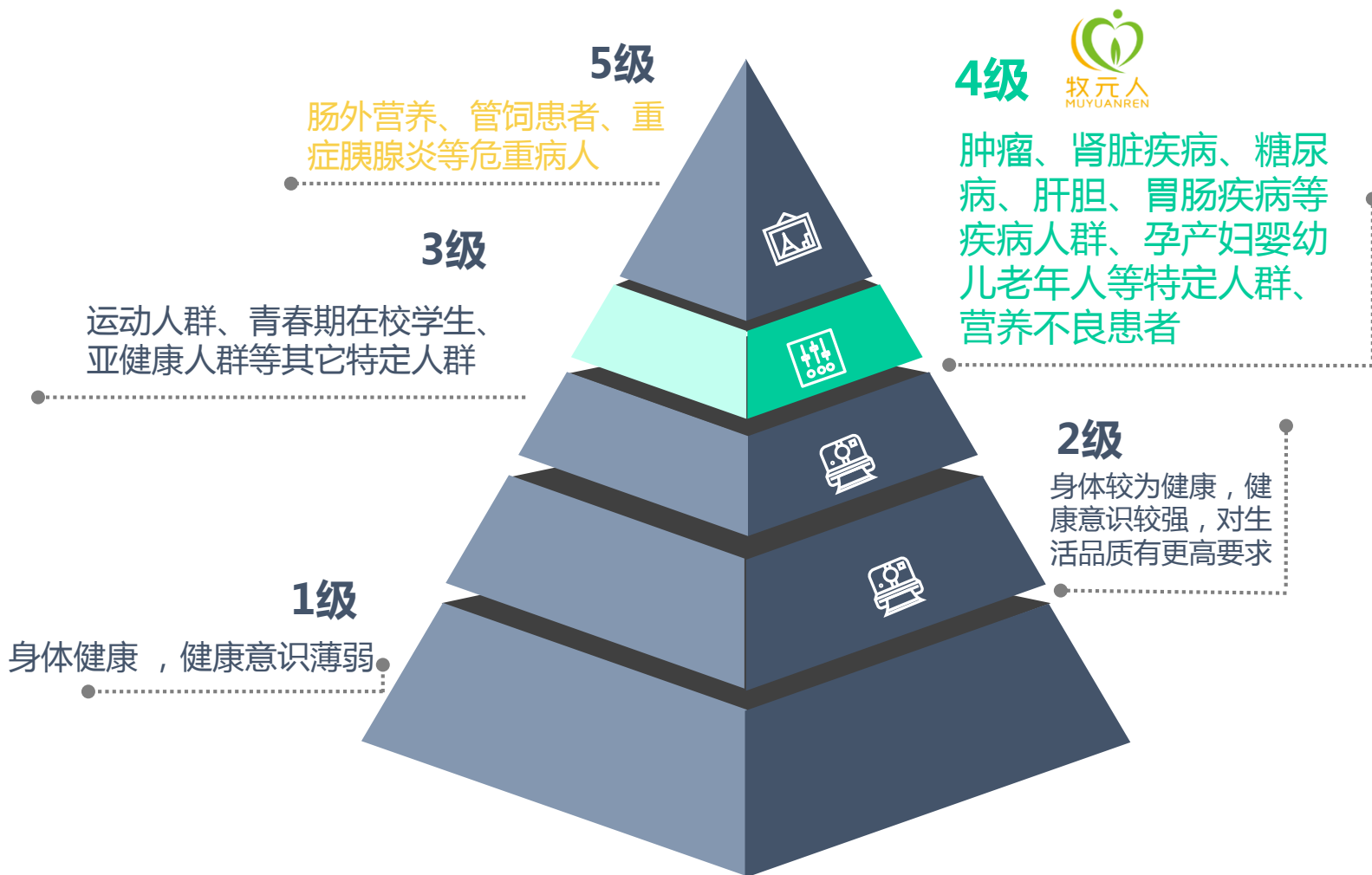
营养素补充剂：1000亿 VS 4000亿

2008年肠内营养制剂人均销售额(单位:RMB元)



蒋朱明. 中华临床营养杂志, 2009;17(2):127

目标客户 CUSTOMER

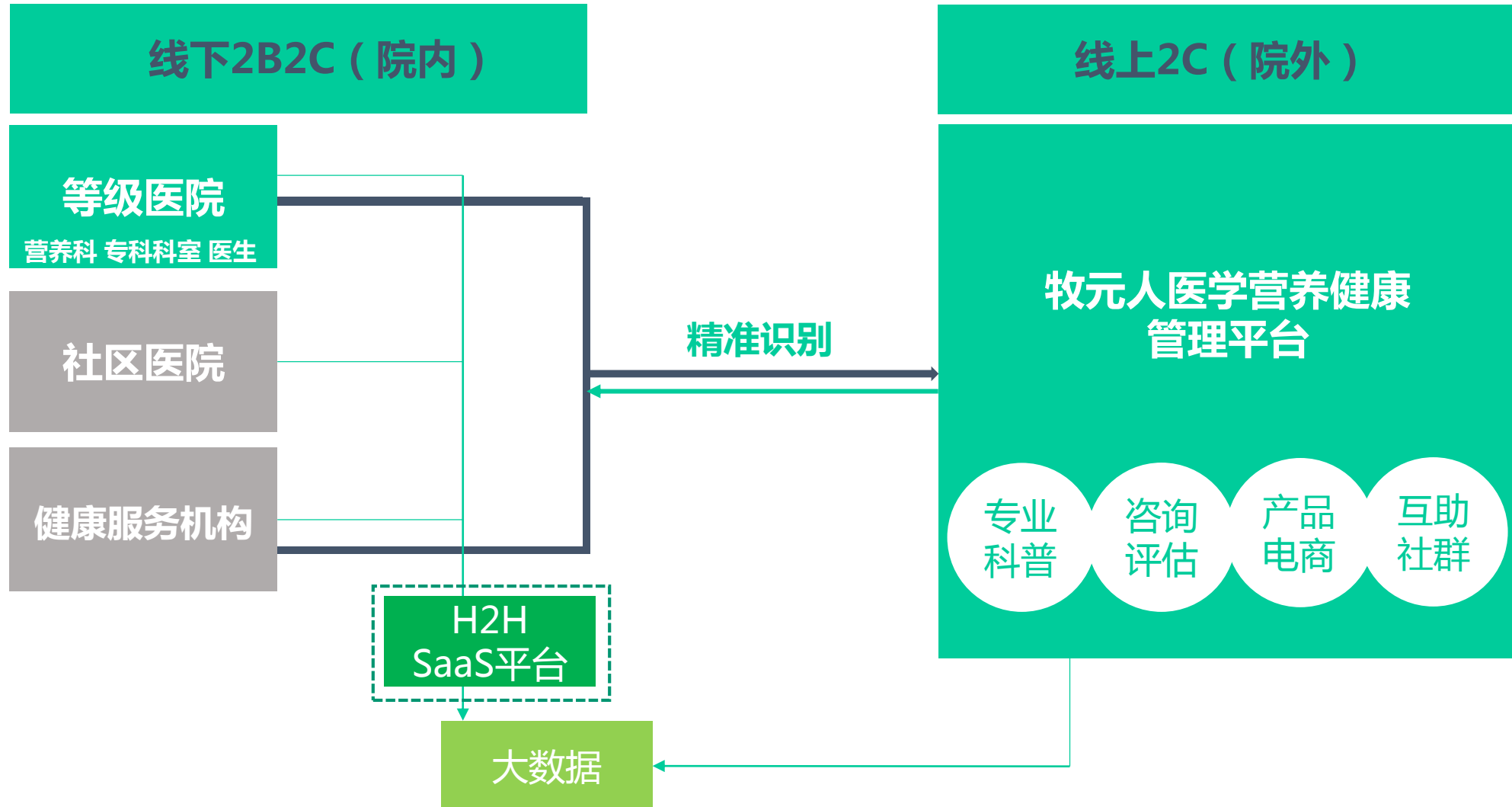


需要营养干预的高风险人群 (院外)

- 肿瘤患者
- 肾病患者
- 中风或失能失智人群
- 各种重病康复期
- 各种术后康复期
- 三高人群（高血糖、高血脂、高血压）
- 体重过轻或超重肥胖人群
- 胃肠功能衰弱，易便秘腹泻人群
- 贫血、骨质疏松等营养不良患者
- 70岁以上老年人群

商业模式—H&H线上线下双轮驱动模式

H&H (Hospital & Home) : 线上线下既可独立运营，也相辅相承互为链接



医院运营

四川大学华西医院

四川省人民医院

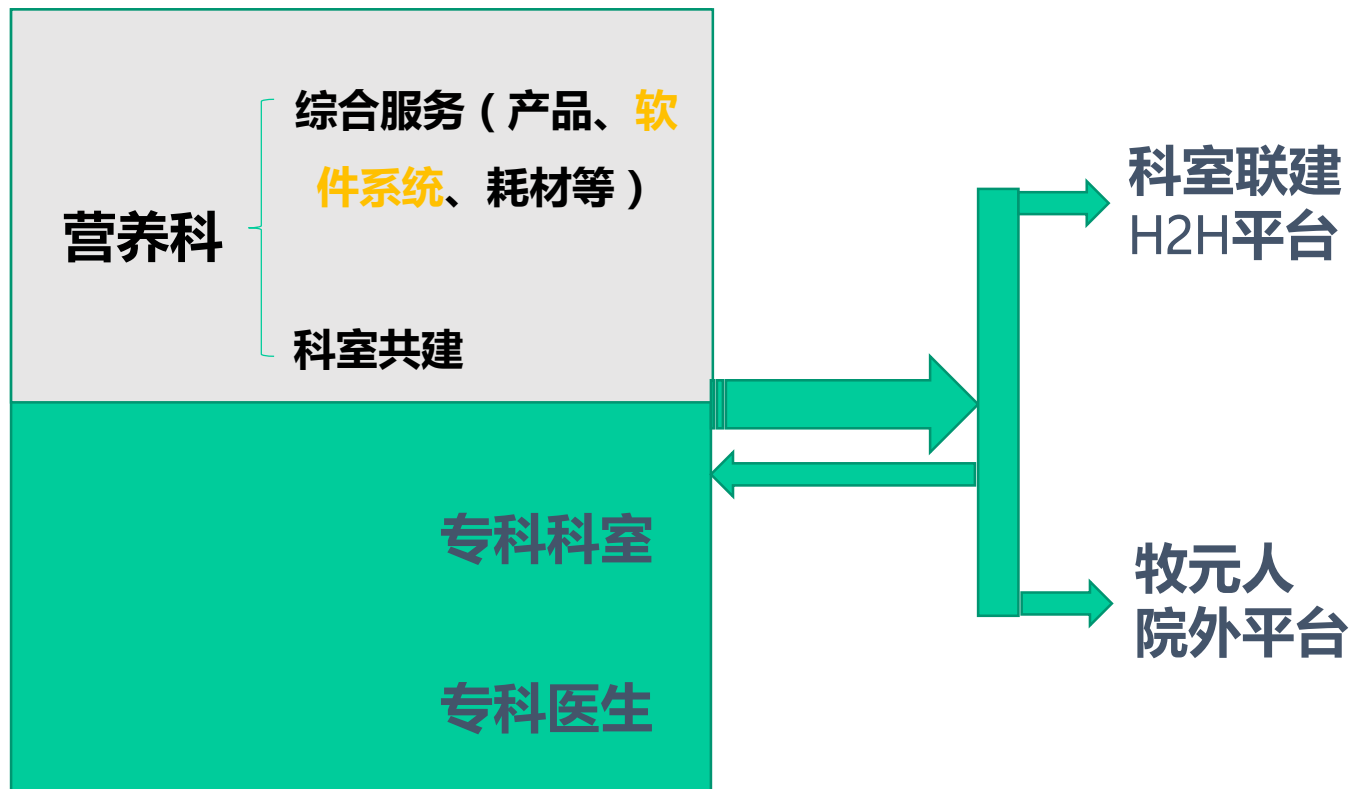
四川省肿瘤医院

德阳市人民医院

资阳市人民医院

贵州附二医院

北医三院



解决医院临床营养服务两大困境：

- 营养科室信息化及综合服务，助力科室建设和发展，帮助科室实现创收。
- 共建共营H2H平台，附能医院科室，服务更多院内病患，并实现从院内到院外的突破。

院外平台



牧元人——首个网上家庭**营养科**

③ 专业信息

营养科普
互助社群

② 专业产品

专业产品电商
专业随访体系



① 专业个性化服务

营养风险筛查评估
个性化营养指导建议
VIP健康服务包

牧元人医学营养

基于微信的专业营养健康管理平台

平台创新与特色

- ◆ 提供科学**规范标准**的医学营养服务
国际卫生组织标准+专科
- ◆ 提供**便捷的、精准个性化**专业服务
- ◆ 精准**来源识别**与**精准会员管理**
精准来源识别+自动标签+精准服务

特医食品与普通食品、保健品的区别

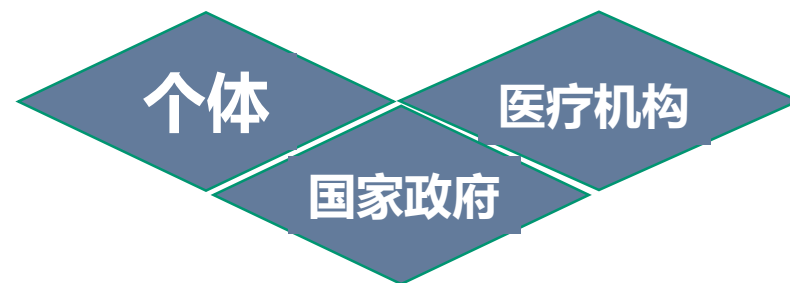
	特殊医学用途配方食品	普通食品	保健食品
成分不同	针对病患等特定需求人群特别设计的营养配方	基本营养物质	调节人体机能的特定生理成分，大多数为非必须营养成分。
目的不同	满足特定人群或病人的生理、营养需要为目的	满足一般人群的基本营养需要	不能直接用于营养支持，以调节特定人群的机体功能为目的
生理功能价值不同	具有丰富及特殊指向性的生理成分，功能是综合性的	不以提供生理功能价值为主要目的	具有明确指向性的生理功能价值，但功能单一
生理利用价值不同	代谢负担低，生物指标很严格，无毒副作用	代谢负担高，生物指标宽松，一般无毒副作用	生物指标严格，有的有一定的毒副作用

营养干预的价值

科学的营养干预-----不仅有广阔的市场空间，也具备巨大的医学价值和社会价值。

营养干预的医学意义：

- **治疗阶段：增强抵抗力，纠正代谢平衡，促进伤口愈合，降低死亡率，增强疾病治疗耐受力，增强治疗效果。**
平均缩短住院时间3-5天，降低总体医疗费用20%
- **预防阶段：有效预防疾病与改善亚健康状况，治未病，减少疾病发生率，增强体质。**
- **康复阶段：促进康复，降低再住院率，提高寿命，提高病人生活质量**



研究报告，约**40-80%**的**肿瘤**患者存在营养不良，**67%**的住院肿瘤患者中重度营养不良，约**20%**的恶性肿瘤患者的直接死亡原因是因为营养不良。



获得营养治疗 <10%
五年生存率：30.9%



普遍获得营养支持
五年生存率：65.8%

数据来源：《肿瘤患者营养不良的研究进展》
卓银霞 热依娜 李萍《护理管理杂志》2010年10期

项目进展



1

□ 搭建完成国内首家网络营养科，自主开发完成全套网络咨询服务体系，整合行业一线营养师近百名，已为500+用户提供便捷的精准化个性化服务，建立了一定程度的口碑。

2

□ 平台用户1万名以上，转化率及营业额呈快速增长趋势。

3

□ 线下营销合作医院10余家，包含3家营养质控分中心，全国2个重点大科室。

4

□ 各业务渠道全部打通，形成完整商业闭环，可快速复制。

核心竞争力1：医学营养服务的专业能力，以及这种专业能力的互联网化运营。

核心竞争力2：营养科信息化软件系统进入全国第一阵列，该软件系统已广泛应用全国七八十家三甲医院。

核心竞争力3：行业中极少数能为医院营养科提供解决方案和科室共建能力的企业之一。

项目盈利渠道

PROFIT

三 线下综合营销收入

- 为医院等B端渠道提供特医食品、软件系统、耗材、营养科解决方案等



平台服务收入

- 产品电商收入
- 营养服务包

[自有平台、合作科室
H2H平台、合作APP]



大数据与增值服务

- 增值服务
- 大数据



发展规划 PLAN

公司简介：
2015.8月成立于成都市
高新区，北京设办公
区。现有员工12人。

在第17届华创杯创业大
赛生物专场中，获最高
奖项。

2015.
8

2017.
12

线下拓展医院累计 30家
线上用户 10万
12月月度营业额达到 100万

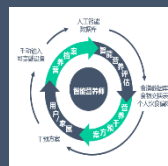
营养研究院



2018.
12

线下拓展医院累计 60家
线上用户 50万
12月月度营业额达到 500万

智能营养师



4-5年后

4-5年内快速成长为行业标
杆企业

逐步建立医学营养生态系
统

**成为全国最大最专业的医
学营养综合服务平台。**

牧元人项目优势

竞争对手



模式差异：以疾病为导向，服务模式为 医患沟通



取自全球 健康全家

用户差异：以自有产品为核心，用户为2-3级

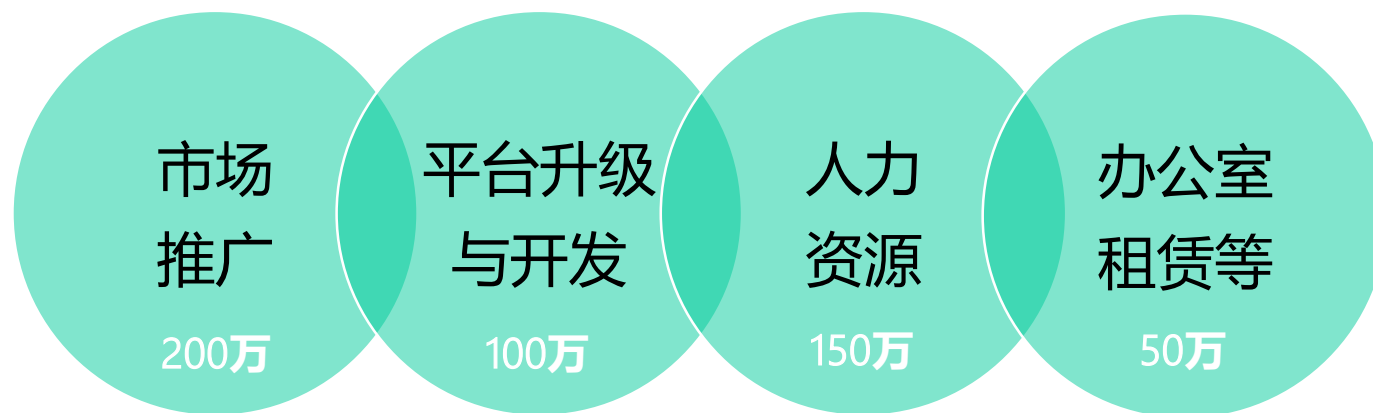


服务差异：PC端平台，仅提供营养科普

- ✓ 优质蓝海市场，规模大，有刚需，恰遇政策拐点
- ✓ 互联网+垂直领域，平台-生态战略，有广阔的战略空间
- ✗
- ✓ 具备深厚的医学营养专业服务能力和行业信息化、互联网化能力，形成了较强的竞争壁垒
- ✓ 先发优势，有望成为行业领头羊

融资需求

本轮融资500万，出让10%股份





谢谢聆听，欢迎提问

**公司愿景与使命：专注医学营养，
建立医学营养生态体系，为更多用户提供便捷的、精准个性化的专业营养支持服务，科学提升大众健康水平。**